Sub imperiul loialității

On Decembrie 21, 2009

Ridică-te deasupra propriilor tale limite, reglându-ți potențialul de leadership în acord cu idealurile celorlalți.

Doar un om excepțional poate să îndrume spiritele în direcția propriilor sale ambiții, sub influența leadershipului. De fiecare dată când un conducător își propune ceva, el se implică personal în bunul mers al lucrurilor, cu multă seriozitate și încredere, punând suflet în fiecare pas pe care îl face. Nu se îndoiește nicio clipă de loialitatea oamenilor, la fel cum nici ei, la rândul lor, nu se îndoiesc de fidelitatea și loialitatea lui.

Dorința lui de a-și atinge scopurile, de a-și îndeplini misiunea, este atât de mare încât nimeni și nimic nu-l poate convinge să renunțe. Pentru el, victoria este, de cele mai multe ori, sigură. Numai o asemenea dorință nestăvilită, numai o asemenea încredere deplină în forțele proprii, în oameni și în capacitatea lor de a-și învinge propriile limite, colaborând unii cu ceilalți, mobilizându-și ambițiile, îl poate tenta să meargă întotdeauna mai departe.

Cu o zi înainte de începerea bătăliei de la Austerlitz, Napoleon s-a adresat soldaților săi:

- Am să conduc eu însumi batalioanele. Mă voi ține departe de foc dacă, cu vitejia voastră obișnuită, veți semăna dezordinea și deruta în rândurile inamice. Iar dacă victoria ar fi nesigură măcar o clipa, îl veți vedea pe împăratul vostru expunându-se primelor lovituri.

Aceste cuvinte au electrizat cu adevărat trupele, care s-au dovedit la înălțime pe tot parcursul bătăliei. Şi de acea dată Napoleon a reușit să-și mobilizeze oamenii. Marea victorie de la Austerlitz a determinat destrămarea celei de-a Treia Coaliții formată împotriva Imperiului Francez, iar EL, marele geniu militar, puternic și maiestuos ca un leu, și-a savurat la maxim o buna bucată de vreme clipele de glorie.

Leadership: Poți realiza fuziunea dintre necesitățile demonstrative și cele veleitare în vederea argumentării poziției de promotor al unei cauze nobile?

Pentru a reuși realizarea principiului participării oamenilor la un act comun, evitând cu orice preț absolutizarea unor direcții care atestă continuitatea unor așteptări nerealiste, trebuie să-ți demonstrezi atașamentul pentru un anumit mod evoluționist de concepere a viziunii - printr-un exemplu concret, înlăturând opoziția dintre dreptate și nedreptate, dar mai ales opoziția dintre geniu și omul comun.

Deci trebuie să existe o continuă disponibilitate pentru compoziția trăsăturilor și atitudinilor exterioare, împărtășind idealismul convingerilor tale despre propriile abilități printr-o demnitate eroică care să-i inspire pe oameni. Acest lucru îți conferă chiar un soi de imunitate privind deciziile eronate.

Tot ceea ce liderii plămădesc cu harul lor de biruință, cu nebunia lor aparentă, dincolo de tumultul dezamăgirilor sau îngrijorărilor, este bazat pe convingeri temeinice, devenite repere, care conțin sintagma, deloc întâmplătoare: *„ Tot ceea ce nu este reglementat de principii etice stricte, este reglementat de condițiile de asigurare a reușitei."*

Demonstrarea puterii personale se axează pe limitele pe care ești dispus să le încalci încât

să-ți validezi controlul în urma de greșelii pe care o fac ceilalți oameni dacă nu acceptă să te urmeze.

Iar aceste limite sunt date de acțiunile de decizie și control care îți îngăduie să refaci cu exactitate secvențele prezentului, parcurs printr-o repetată asumare a tuturor riscurilor ce țin de natura virtuții de a te socoti capabil de fapte mărețe, înaintea alegerii unui scop unic.

Liderii conduși de tendința de a judeca orice hotărâre în termeni de "corect" sau "incorect" pot realiza ușor fuziunea dintre necesitățile demonstrative și cele veleitare, în vederea argumentării poziției de *promotor al unei cauze nobile și al gloriei* , prin măsuri și acțiuni concrete. Ei evită fiasco-ul pe linie de atașament pentru un mod particular de a trata și de a se raporta la elementele răspunderii, la elementele unei geografii personale care surprind un du-te-vino între realul obiectiv și cel subiectiv.

Crezurile scuză mijloacele, având ca efect o imagine de sine pozitivă, o stimă și o încredere puternică în propria persoană. Iar aceste expresii concentrate ale credinței, construite pe baza convingerilor potențatoare, reușesc performanța de a trezi o anumită sensibilitate pentru valoarea omului, o caracteristică impregnată de maturitate în ADN-ul stilului de conducere.

Ceea ce nu înseamnă neapărat înclinare spre surprinderea exclusivă a formelor de manifestare, evidențiere și demonstrare a experienței, ci mai degrabă o preferință pentru tipul uman care vrea să se autodepășească, izbitoare prin însăși concretețea sa.

Leadership: Exemplul tău de autodepășire trezește imboldul oamenilor de a-și depăși limitele?

Dovada de loialitate și fidelitate a împăratului le-a insuflat soldaților curajul și dorința de a lupta cu mai mult zel și, în cele din urmă, să câștige o bătălie în care șansele de izbândă erau de trei la unu. O viață întreagă Napoleon, aceasta minte atât de strălucită, a stat numai printre oameni. Atât pe timp de război, cât și pe timp de pace. Era obișnuit cu vacarmul bătăliilor. Fiecare armă îi era ca o soră, fiecare soldat ca un frate. Lupta întotdeauna cot la cot cu soldații săi. Nu-i de mirare că îi știa pe toți pe nume. Ceea ce e mai important e că a fost iubit, admirat și respectat.

Soldații lui Napoleon și-au depășit limitele, fiindcă el însuși și-a depășit limitele.

A lipsit vreodată Napoleon de pe câmpul de bătălie, așa cum obișnuiesc să procedeze conducătorii lași și fricoși? Nu. Niciodată oamenii n-ar iubi și n-ar respecta un conducător care îi trimite spre moarte, dar care lipsește de pe câmpul de bătălie. Napoleon a fost aproape întotdeauna prezent pe câmpul de bătălie, deseori expunându-se primelor lovituri.

Acesta a fost biletul său spre inimile oamenilor. Al tău care este? Dacă nu ai, procură-ți unul !

Loialitatea este o condiție sine qua non pentru atingerea excelenței în leadership. Este linia care desparte succesul de eșec. Napoleon și-a dovedit de fiecare dată loialitatea față de soldații săi, față de poporul său, față de patria lui, chiar dacă deciziile pe care le-a luat de-a lungul timpului nu s-au dovedit toate eficiente, unele soldându-se cu eșecuri dezastruoase.

Înainte să te recomanzi ca unic model de leadership trebuie să știi ce condiții predomină în zona ta de receptivitate.

Receptivitatea este deschiderea liderului spre acceptarea unor condiții de control a puterii, validate de credința oamenilor într-o inteligență superioară lor. În această zonă predomină două condiții: flerul de a ști unde să pui pasul în cursul nefast al evenimentelor greu de anticipat și flerul de a ști ce este aceea "atracție", pe care să o cauți într-o atitudine de dăruire absolută față de lume.

A te afla mereu printre oameni, atât la bine, dar mai ales la greu, reflectă gradul tău de loialitate față de ei, contribuind la succesul tău și al lor. Oamenii sunt receptivi la tot ceea ce faci, la toate demersurile pe care le întreprinzi de-a lungul timpului. Îi lași la greu? Îi renegi? Sau ești alături de ei și te implici cu multă dorință și devotament în „lupta” pe care ei o duc pentru tine?

Așa cum rinichiul (organul cu ajutorul căruia sunt eliminate substanțele care nu mai sunt folositoare organismului uman) intervine în reglarea tensiunii arteriale, tot așa gradul tău de loialitate intervine în reglarea potențialului tău de leadership – esențial în buna funcționare a echipei.

Liantul care unește o echipă. Majoritatea oamenilor ar face orice pentru tine doar dacă și tu ai face totul pentru ei. Valabil este și opusul, nimeni nu te va urma niciodată dacă nu dovedești, mai întâi de toate, că ești alături de ei și la bine și la rău. Idealul oamenilor este să rămâi întotdeauna alături de ei.

Loialitatea unui lider față de subordonați contribuie la atingerea succesului comun. Oamenii sunt reticenți dacă observă că gradul tău de loialitate este scăzut și că nu îi susții atunci când au nevoie de tine. Nu te poți ridica deasupra lor și nu îi poți influența decât prin ceea ce faci alături de ei. Nu separat. Nu dând ordine și supervizând tot timpul activitățile lor. Loialitatea se bazează pe implicare: cu cât te implici mai mult în acțiuni comune cu atât oamenii se atașează mai mult de tine și devin mai loiali. Daca gradul tău de loialitate scade, atunci și gradul de atingere a scopurilor propuse va fi mai mic.

Loialitatea se verifică atunci când receptivitatea ta la nevoile oamenilor este limitată de acea parte grea din parcursul tău de auto-dezvoltare care excede "rezerva" lor de a se adapta la el.

Partea grea din parcursul tău de auto-dezvoltare este "curajul paradoxal" de a renunța la putere în folosul celor care aleargă spre Ea?

Concluzie: Loialitatea reciprocă este o condiție esențială pentru reușita; este unul dintre lianții care unește o echipă în drumul uneori ușor, alteori greu, spre atingerea scopurilor finale. Lipsa ei ca și dezinteresul față de scopul final este o mare piedică care poate determina un eșec definitiv.

Ridică-te deasupra propriilor tale limite, reglându-ți potențialul de leadership în acord cu idealurile celorlalți.

Source: https://neculaifantanaru.com/sub-imperiul-loialitatii.html